



THE CENTER
FOR EFFECTIVE
PHILANTHROPY

Rapport sur la Perception des Adjudicataires de Subventions

Préparé pour
la Fondation Interaméricaine
Mars 2015

Adjudicataires de subventions sondés

Période de sondage	Nombre d'Adjudicataires Nombre de Réponses reçues	Taux de réponse
Septembre et octobre 2014	154	68%
Septembre et octobre 2011	188	84%

- **Groupe de données comparatives:**
 - Près de 300 fondations
 - Plus de 42 000 réponses d'allocataires

Groupe comparatif:

Une sélection de 14 fondations internationales listées ci-dessous:

Charles Stewart Mott Foundation

Inter-American Foundation

John D. and Catherine T. MacArthur
Foundation

Levi Strauss Foundation

Oak Foundation

Resources Legacy Fund/Foundation

Skoll Foundation

The Christensen Fund

The David and Lucile Packard
Foundation

The Ford Foundation

The Overbrook Foundation

The Rockefeller Foundation

The William and Flora Hewlett
Foundation

W.K. Kellogg Foundation

Aperçu général



Impact sur les
domaines d'activité,
les communautés et
les associations

Assistance non
monétaire

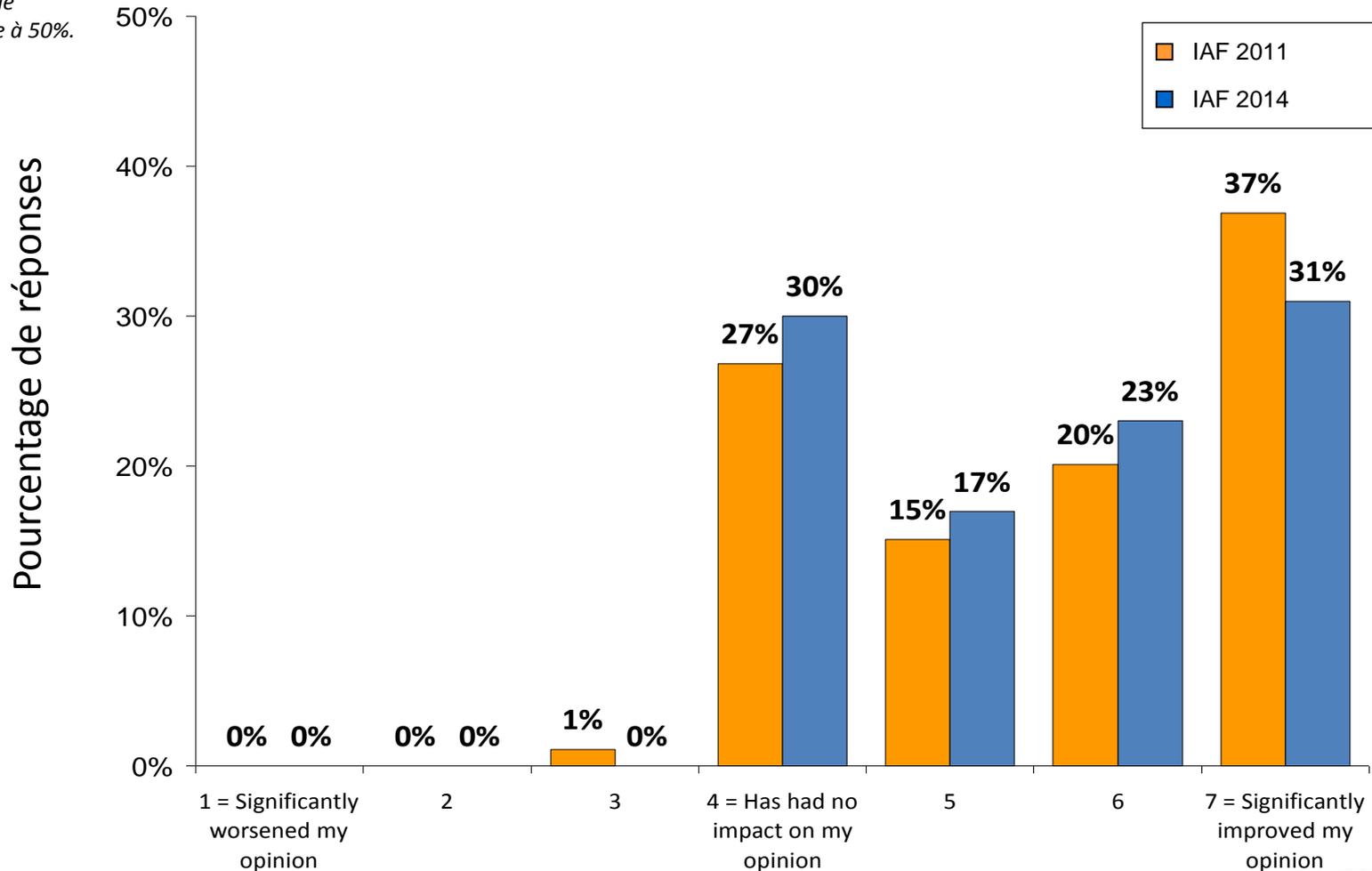
Rapports avec les
adjudicataires

Procédures de la
Fondation

Education Innovative Friend
 Socioeconomic-and-development-projects Impact
 Distant Complete Collaborator Seriousness Organization
 Driving Collaboration Strengthening Transparency Support-Organization
 Strict Plural Ally Cooperation Interacts Strengthen Precise
 Learning Generous Support Donor Opening Comprehensive
 Opportune Empowerment IAF Complex
 Necessary Flexibility Cooperative
 Open Timely-access Tolerant Solid Friends
 Entrepreneurial Solidary Training Visionary
 Good Philanthropy Vision Benefactor
 Effective Holistic Human-rights-and-racism
 Development
 Sustainable Efficiency Efficient Attentive Humanitarian
 Very-good Committed Help
 Trust Opportunity Conservation Continuous-support
 Community Intelligent Excellent Success
 Response Partner Commitment
 Accompaniment Entrepreneurship Trustworthy
 Experience Support-to-Indigenous-Communities Encourage
 Sustainability Excellence

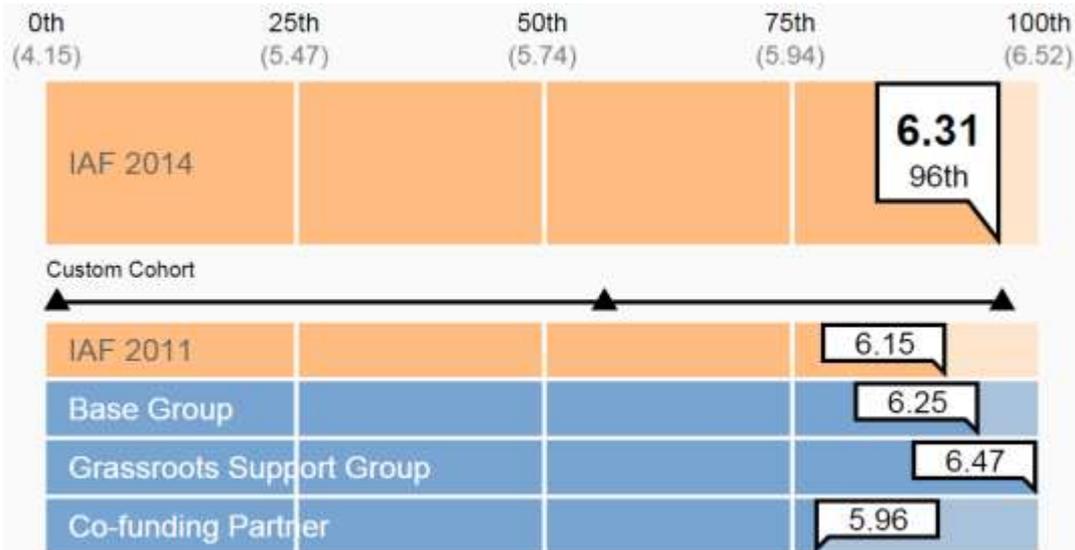
«Quel effet a eu votre collaboration avec l'IAF sur votre opinion des États-Unis?»

L'échelle s'arrête à 50%.



Impact sur les domaines d'activité des adjudicataires, leurs communautés locales et leurs associations

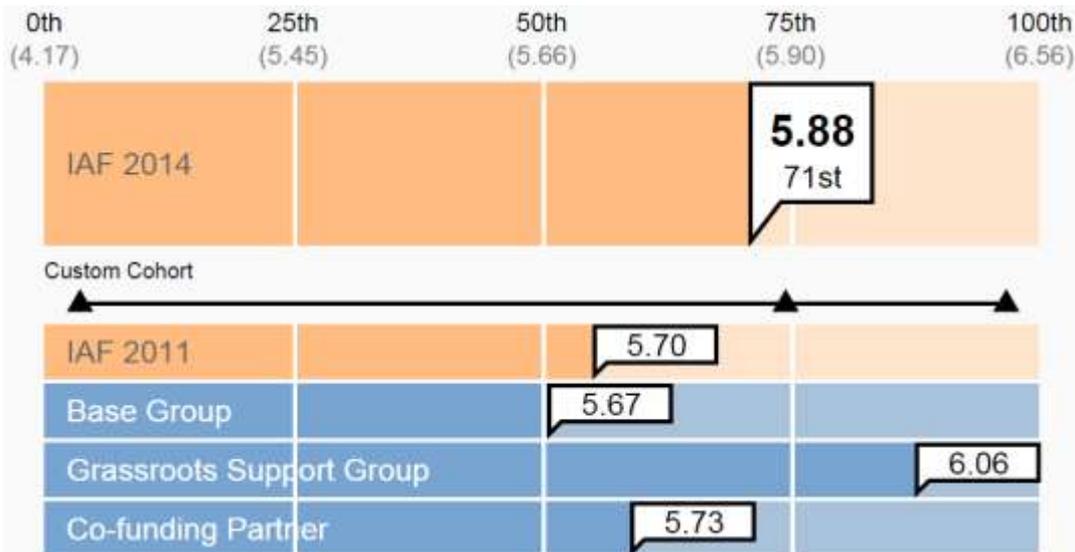




«En général, comment évaluez-vous l'impact de la Fondation sur votre domaine d'activité?»

1 = Impact nul

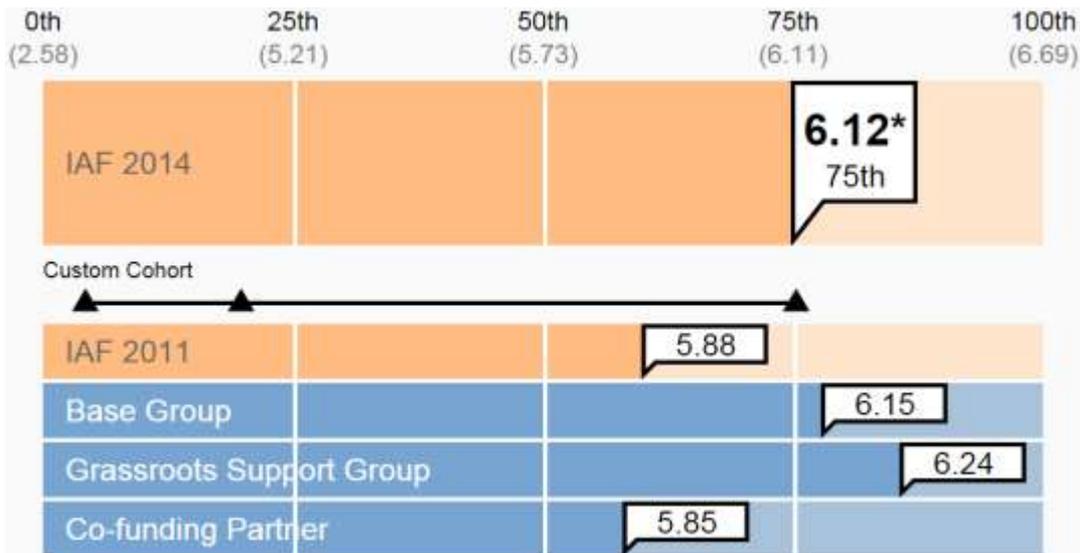
7 = Impact positif significatif



«Quel est le niveau de compréhension de la Fondation en ce qui concerne votre domaine d'activité?»

1 = Compréhension limitée du domaine

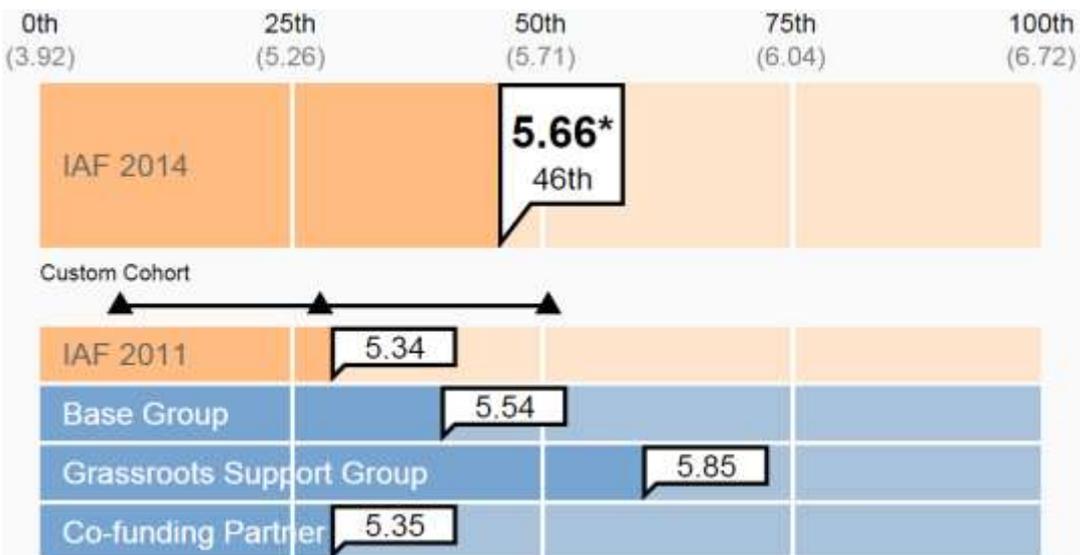
7 = Considérée experte dans le domaine



«En général, comment évaluez-vous l'impact de la Fondation sur votre communauté locale?»

1 = Impact nul

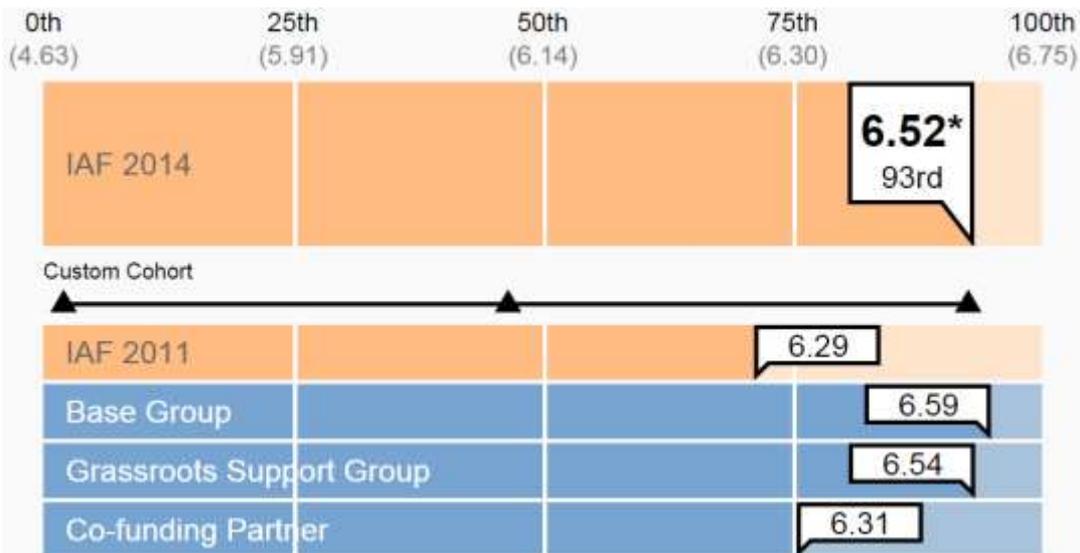
7 = Impact positif significatif



«Quel est le niveau de compréhension de la Fondation en ce qui concerne la communauté locale où s'exerce votre activité?»

1 = Compréhension limitée de la communauté

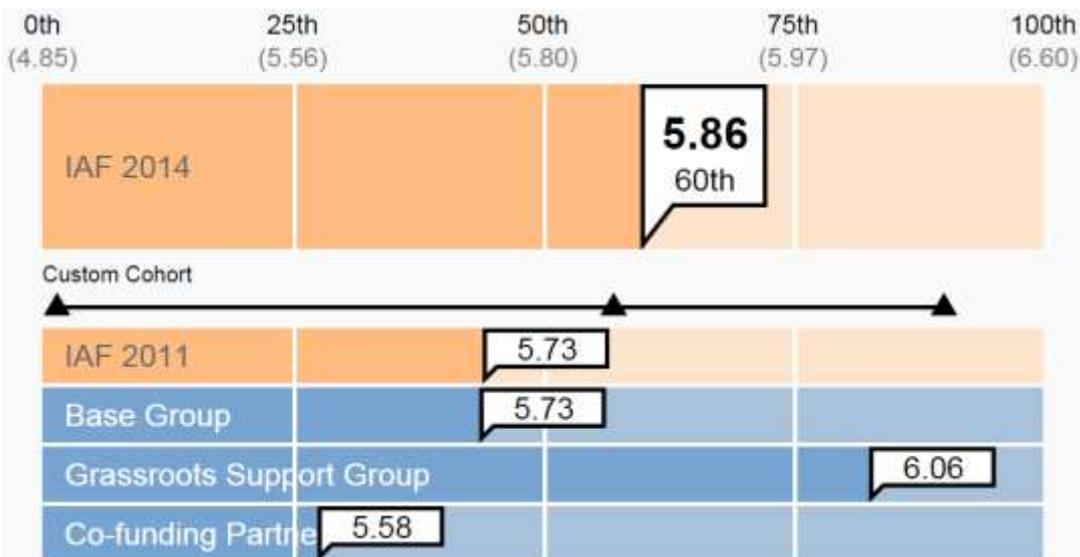
7 = Considérée experte dans les affaires de la communauté



«En général, comment évaluez-vous l'impact de la Fondation sur votre association?»

1 = Impact nul

7 = Impact positif significatif



«Quel est le niveau de compréhension de la Fondation en ce qui concerne la stratégie et les objectifs de votre association?»

1 = Compréhension limitée

7 = Compréhension approfondie



*«La Fondation appuie l'avancement des **communautés de base** par le développement des capacités et du savoir-faire des membres des communautés qui reçoivent les services.»*



*« La Fondation Interaméricaine a joué un rôle très important dans l'amélioration de la qualité de vie de **nombreux adolescents et de leurs familles.**»*

Assistance non monétaire



Schémas d'assistance non monétaire

	IAF 2014	IAF 2011	Donateur moyen	Donateur moyen du groupe sélectionné
Utilisation générale	10%	12%	6%	6%
Spécifique au domaine	18%	12%	9%	12%
Assistance réduite	58%	52%	36%	41%
Assistance nulle	14%	23%	50%	42%

Participation aux opportunités de partage entre adjudicataires de subventions

2011

74%

2014

93%

Utilité des opportunités de partage

1 = Aucune utilité, 7 = Extrêmement utile

	IAF 2011	IAF 2014
Événements spéciaux impliquant des adjudicataires autres que ceux de l'IAF	5.89	6.08
Partage avec d'autres adjudicataires dans son propre pays	5.83	6.06
Partage avec d'autres adjudicataires sur le plan international	5.96	6.04
Histoires écrites ou études de cas	5.44	5.81

Utilité attendue des opportunités de partage à venir

1 = Aucune utilité, 7 = Extrêmement utile

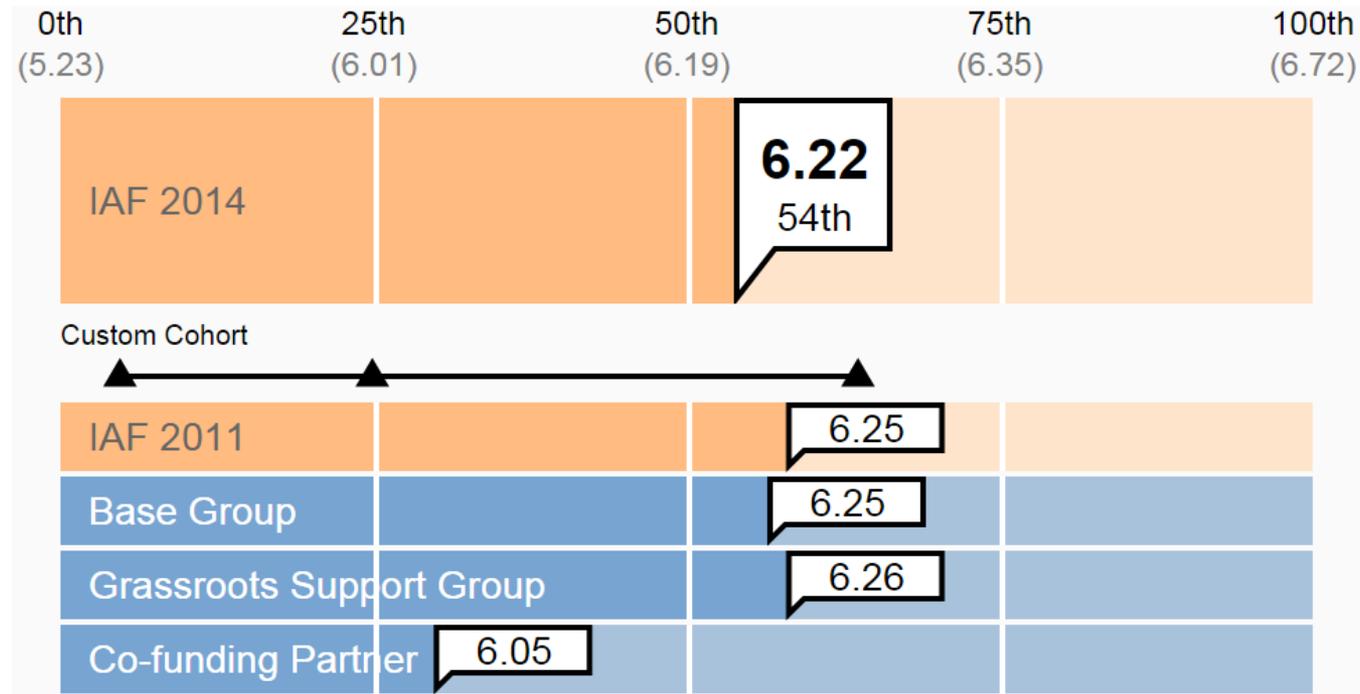
	IAF 2011	IAF 2014
Événements spéciaux impliquant des adjudicataires autres que ceux de l'IAF	6.22	6.49
Partage avec d'autres adjudicataires dans son propre pays	6.10	6.36
Partage avec d'autres adjudicataires sur le plan international	6.14	6.48
Histoires écrites ou études de cas	6.04	6.23

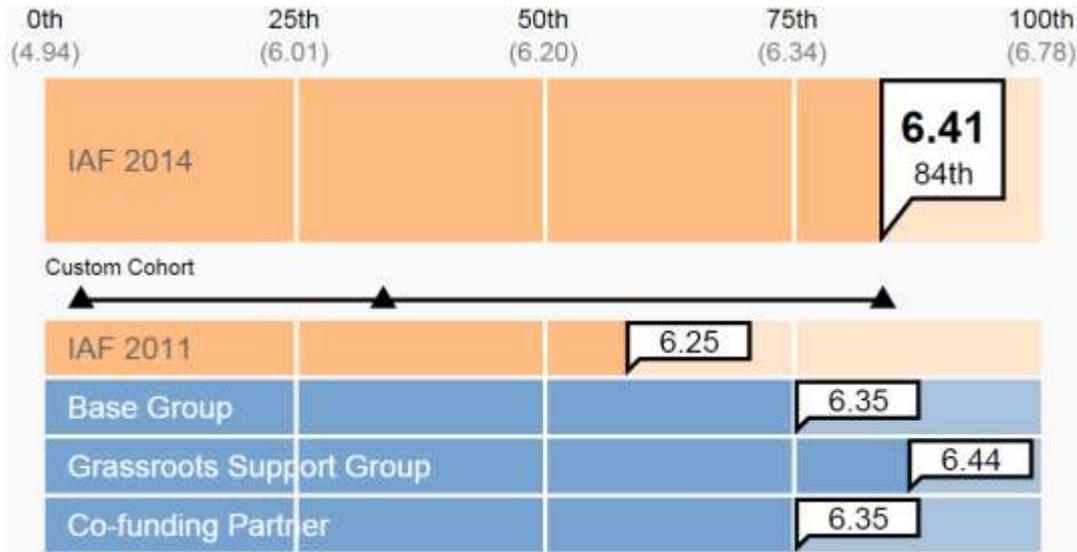
Rapports avec les adjudicataires



Résumé du niveau de qualité des rapports entre donateur et adjudicataire

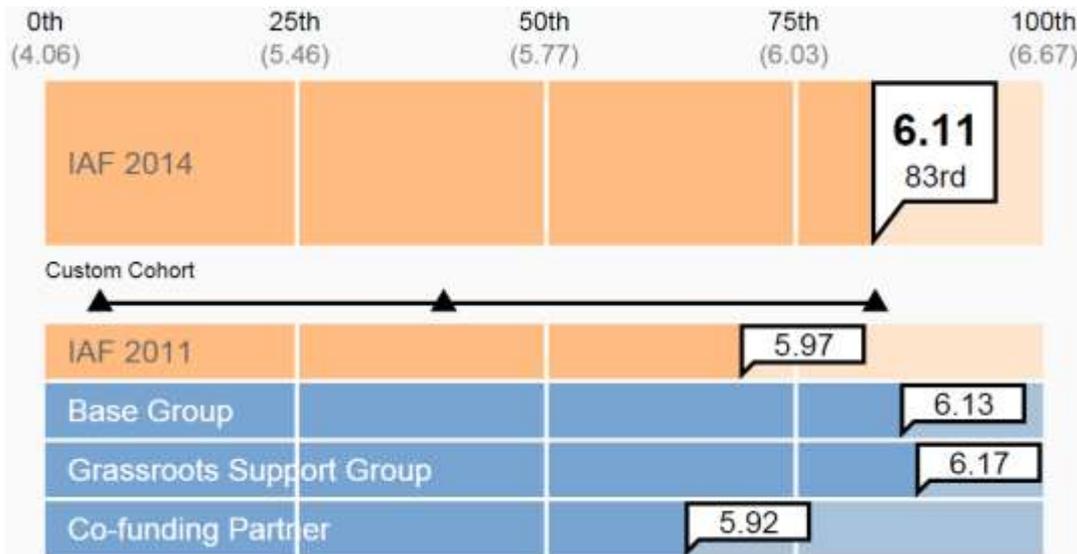
1 = Très négatif, 7 = Très positif





«À quel point vous sentez-vous à l'aise pour contacter la Fondation si un problème se présente?»

*1 = Pas du tout à l'aise
7 = Tout à fait à l'aise*



«Dans quelle mesure la Fondation a-t-elle pu vous communiquer clairement ses objectifs et sa stratégie?»

*1 = Pas du tout clairement
7 = Très clairement*



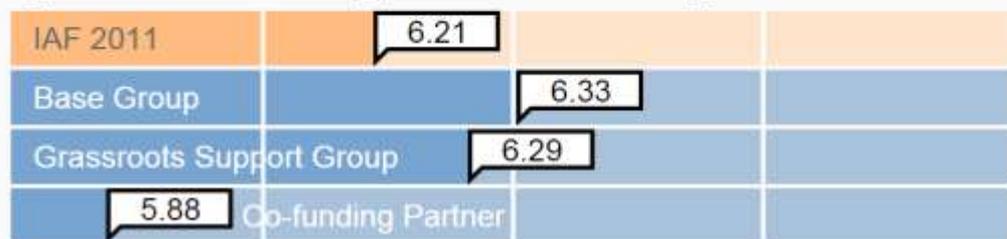
«La confiance existe entre le représentant de la Fondation et nous, la communication est fluide et parfaitement claire.»



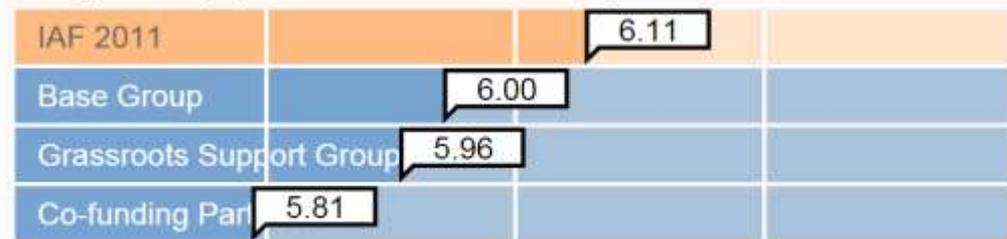
«Nous nous sommes sentis à l'aise et dans la possibilité réelle de discuter de nos points de vue dans le respect mutuel.»



Custom Cohort



Custom Cohort



«En général, dans quelle mesure le personnel de la Fondation s'est-il montré réactif?»

1 = Pas du tout réactif

7 = Extrêmement réactif

«Quel a été le niveau de cohérence des informations véhiculées à travers les différentes sources de communication, à la fois en personne et par écrit, utilisées par vous pour mieux connaître la Fondation?»

1 = Pas du tout cohérentes

7 = Tout à fait cohérentes

Procédures utilisées par la Fondation

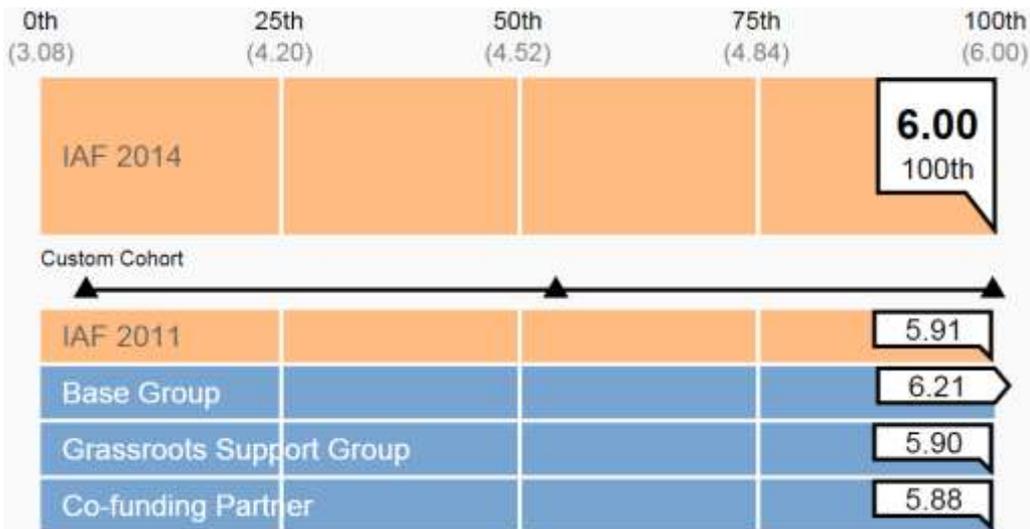




«Quel a été le niveau d'utilité de votre participation au processus de sélection de la Fondation en vue de renforcer l'association/le programme financés par la subvention?»

1 = D'aucune utilité

7 = Extrêmement utile



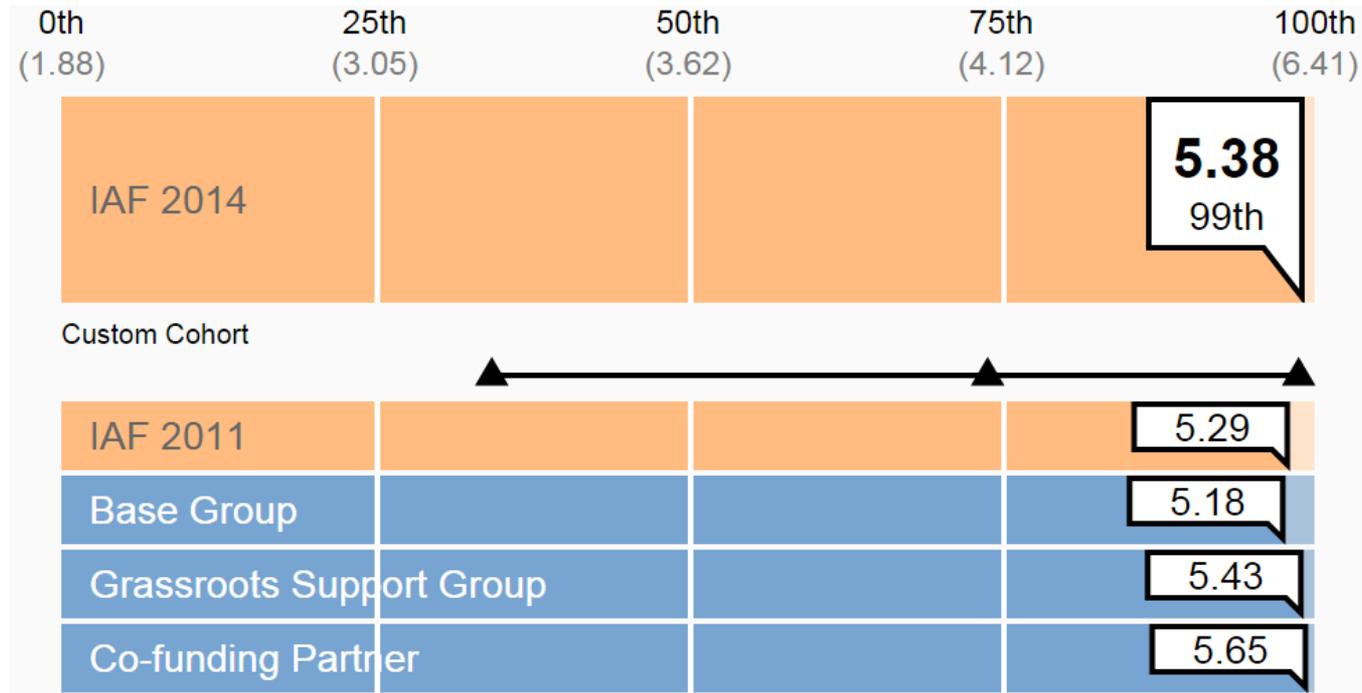
«Quel a été le niveau d'utilité de votre participation au processus de soumission de rapport/d'évaluation de la Fondation en vue de renforcer l'association/le programme financés par la subvention?»

1 = D'aucune utilité

7 = Extrêmement utile

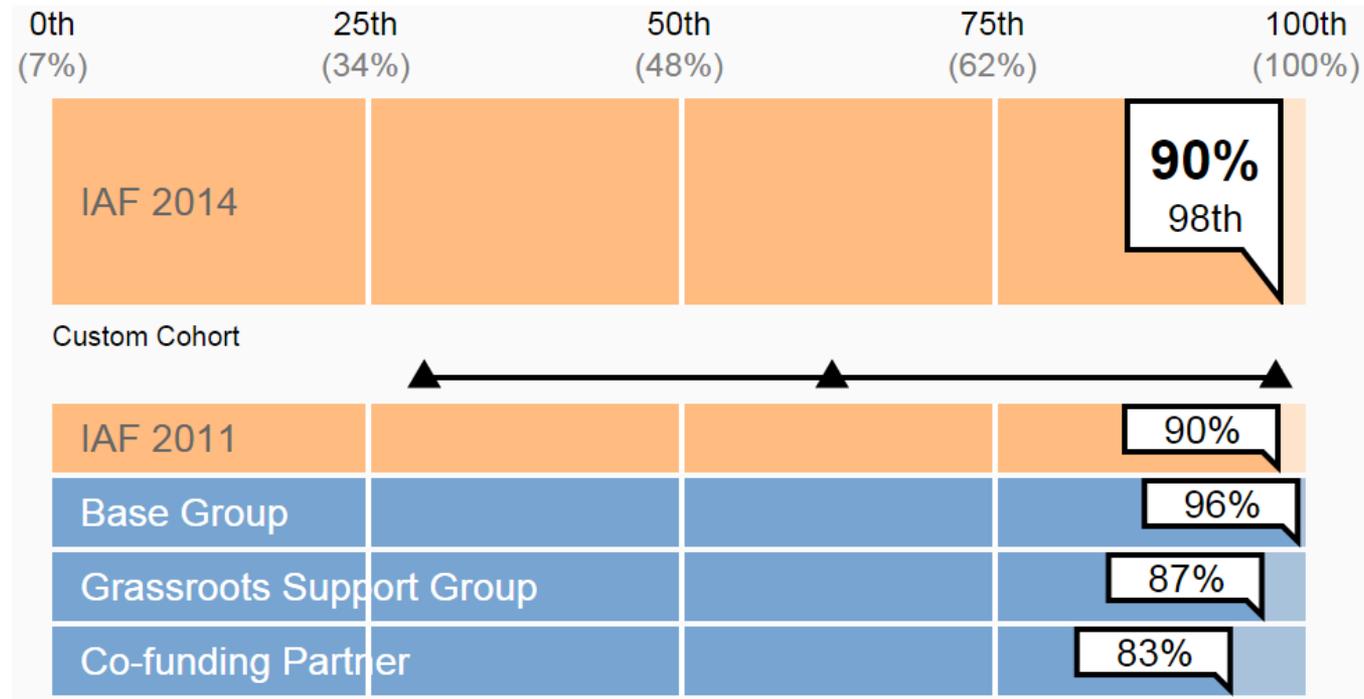
«*Quel a été le niveau d'implication de la Fondation dans la préparation de votre offre?*»

1 = Aucune implication, 7 = Implication significative



«Après la soumission de votre rapport/évaluation, est-ce que la Fondation ou l'évaluateur en a discuté avec vous?»

Proportion de réponses affirmatives



IAF 2014	Médiane pour les donateurs	Médiane pour le groupe de donateurs sélectionnés
----------	----------------------------	--

Nombre d'heures
consacrées aux
procédures

240 heures

30 heures

58 heures

Montant médian alloué par heure requise pour les procédures de subvention, en dollars

IAF

**Médiane pour les
donateurs**

\$0.8K

\$2.2K

Délai écoulé entre la soumission d'une offre et la réception d'un engagement de financement définitif

	IAF 2014	IAF 2011	Donateur moyen	Donateur moyen du groupe sélectionné
Moins de 9 mois	40%	43%	96%	91%
10 à 12 mois	30%	19%	2%	5%
Plus de 12 mois	30%	38%	2%	4%

Recommandations

- Renforcer le niveau de **compréhension des domaines d'activité des adjudicataires de subventions, de leurs communautés et de leurs associations**
- Continuer à encourager et à fournir des **opportunités de collaboration aux adjudicataires de subventions**
- Discuter des moyens d'entretenir de **meilleurs rapports entre le donateur et les adjudicataires de subventions**
- Examiner l'utilité des **heures consacrées aux procédures administratives** par l'IAF et ses adjudicataires de subventions
- Identifier des moyens de **réduire le délai nécessaire aux engagements de financement**

